アタックスHP DVD購入予約用紙

横山信弘の組織営業力アップDVD Vol.3

「営業の「未来」の行動をマネジメントする！営業管理ツールの設計と運営テクニック」編



DVD収録トピック一覧

●営業日報は100％意味がない
～なぜ日報はダメなのか？　どうしたらやめられるのか？

●営業活動の「見える化」を目的とした管理ツールには意味がない
～営業個人の自己申告で見える化しても目標は達成しない

●目標達成と営業活動との因果関係をどのようにシートで表現するか？
～たった2枚のシートで表現する手法

●営業の「気合」と「根性」までオープンにし、定量表現させる技術
～「意気込み」や「決意表明」をもビジュアル的に見せる！

●管理ツールはマクロな視点を取り入れ、グラフで一番目立たせる
～ツールの目的は「目標達成」。目標と差異を累計グラフで！

●モニタリングの手順は厳格にルール化し、グラフからチェックする
～マクロな視点を忘れると、営業は「モチベーション」を口にしはじめる

●データは何かと「比較」して意味をなす
～比較の手法は3種類。ただの数字の羅列は意味をなさない

●過去の報告よりも、未来の計画を数値で表現させる書き方
～コミットメントのとり方は「4W2H」で

●「選択的認知」を回避させるための管理ツールとは？
～言い訳の多い営業は都合の悪いことは頭に残らない

●SFA（営業支援システム）を100％定着化させる手法
～このDVDを見れば、SFAの入力を怠る営業はいなくなる

●SFAは企業の基幹システムであり、営業の入力は「義務」
～事業はお客様で成り立っている、お客様の情報は「会社の資産」

●SFAは車のナビと同じ
～定着化すれば、SFAなしでは営業活動ができなくなる

●情報の蓄積に躊躇する時間は「1秒」たりともあり得ない
～ナレッジ化された情報の質と量が企業体力を左右する

●【事例紹介】未来の数字を先行管理する「予材管理表」の事例

●【事例紹介】マクロな視点を共有する「売上計画管理表」の事例

●【事例紹介】案件型セールス向けの「予材管理表」の事例

●【事例紹介】ルートセールス向けの「予材管理表」の事例



■プロフィール
横山 信弘（よこやま のぶひろ）
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
取締役副社長
米国NLP協会認定マスタープラクティショナー

日立製作所に在籍中、情報通信グループの『CRM／SFAプロジェクト』に参画。統合顧客データベースの構築に携わる。数千人規模の営業支援の仕組みを構築するため、100名以上の営業の動きをモニタリングし、ベストプラクティス分析を実施した。現在はアタックスのコンサルタントとして、営業活動の「見える化」のみならず、営業予算を達成させるため、現場に入り込むコンサルタントとして活躍中。エクセルシートや文房具を使って、実践的な営業マネジメントツールを構築するユニークなセミナーは人気を博している。（年間100回以上のセミナーで、5000名以上の経営者・営業マネージャを動員する）また、「脳の取扱説明書」として知られるNLP技術を駆使し、営業のモチベーションを飛躍的に向上させるテクニックをわかりやすく解説することでも厚い信頼を得ている。

太枠の中をご記入ください

（FAXの場合はご記入後、052-586-8832までお送りください）

会社名		TEL FAX	―　　― ―　　―
ご芳名		役職 部署	
メールアドレス <必須>	@		

商品名	定価（税別）	個数
横山信弘の組織営業力アップDVD　Vol．3 「営業の「未来」の行動をマネジメントする！ 営業管理ツールの設計と運営テクニック」編	￥36,000 （税込：￥37,800）	個

送付先（請求書及び商品）
〒　　― 都道府県　　市区町村 ※建物名までご記入ください。

※FAX受信後、1週間以内に担当よりメールにて受付完了のご連絡を差し上げます。
※商品の都合により、発送が遅れる場合がございますのでご了承ください。
※当ディスクは、著作権法および条約等により保護されています。著作物について、権利者に無断で複製、配布、貸与、放送、変造等を行うことを禁じます。
※頂いた個人情報は、今後アタックスグループからのセミナーのご案内や各種情報をお送りする際に利用させて頂くことがございますが、ご了承ください。

お問合せ先：052－586－8836　（担当：岡本）